



**FULLCAST**  
**HLDGS.**

株式会社フルキャストホールディングス(4848)

# 2022年12月期決算説明資料

2023年2月10日

- FY2022 連結業績(2022年1月～12月)
- FY2022 セグメント業績(2022年1月～12月)
- FY2022 総括
- FY2023 目標及び施策
- FY2023 業績予想
- 中期経営計画 2024の進捗
- 今期及び次期の株主還元について

# FY2022 連結業績(2022年1月~12月)

## 連結 FY2022 業績予想対比

連結業績は、2022年12月期通期修正業績予想(2022年11月11日公表)を売上高(達成率103.4%)、営業利益(同101.3%)、経常利益(同101.8%)、親会社株主に帰属する当期純利益(同101.5%)がそれぞれ超過しました。

当第4四半期会計期間も、顧客需要が増加したことにより、短期業務支援事業が順調に推移したことで、修正業績予想を超過する実績となりました。

(百万円)

	FY2022通期予想 (修正業績予想)	FY2022 通期実績	増減額	達成率
売上高	62,500	64,645	2,145	103.4%
売上総利益	21,110	21,460	350	101.7%
営業利益	9,700	9,823	123	101.3%
経常利益	9,710	9,884	174	101.8%
親会社株主に帰属する 当期純利益	6,521	6,622	101	101.5%
1株当たり当期純利益(円)	180.3	183.1	2.8	101.5%

(参考)

ROE	30.3%	30.6%	—	0.3PT
-----	-------	-------	---	-------

## 連結 FY2022 業績予想対比(セグメント別売上高)

当社グループの主力事業における短期人材需要の増加に伴い主力サービスである紹介、BPOを伸長させたこと及びコロナ関連業務に係る官公庁案件等及び物流等に係る人材需要を獲得し、派遣、請負を伸長させたことで、修正業績予想比で増収しました。

(百万円)

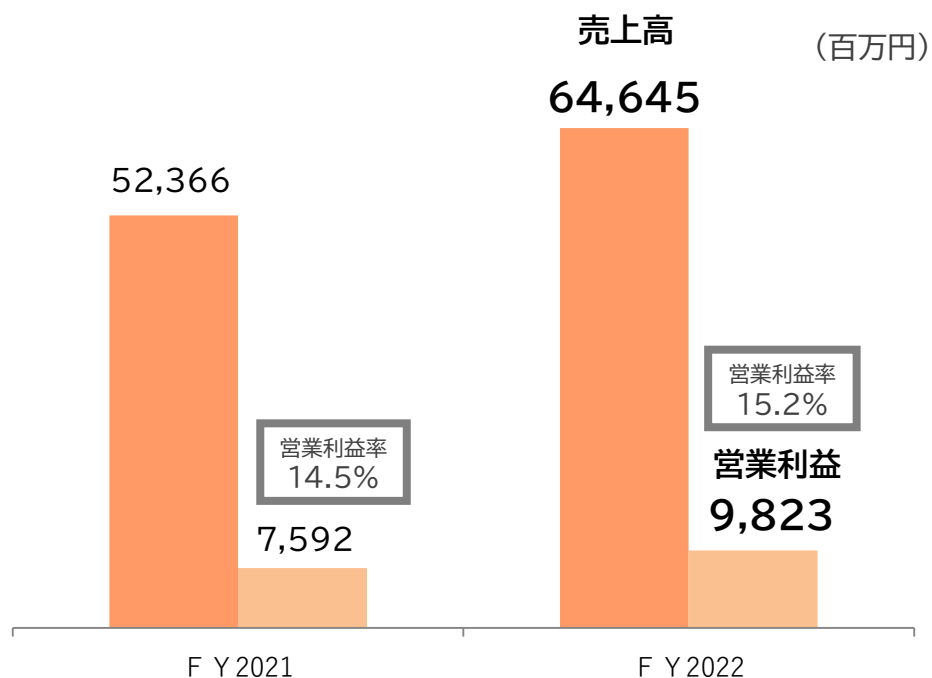
		FY2022通期予想 (修正業績予想)	FY2022 通期実績	増減額	達成率
短期業務支援事業	売上高	57,397	59,439	2,042	103.6%
	紹介	6,028	6,206	178	103.0%
	BPO	8,590	8,700	110	101.3%
	派遣	33,954	35,054	1,099	103.2%
	請負	8,825	9,479	655	107.4%
営業支援事業	売上高	2,827	2,882	54	101.9%
警備・その他事業	売上高	2,276	2,324	48	102.1%

## 連結 FY2022 前期比較

コロナ禍が継続する中でも、コロナ禍前の短期人材需要を超過する案件を獲得できたこと、加えて、コロナ関連業務に係る官公庁案件等を引き続き獲得できたことにより、短期業務支援事業が伸長したことを主因として、**売上高は前期比23.4%の増収**となりました。

顧客需要の伸長が続き、短期業務支援事業が増収したことを主因として、**営業利益は前期比29.4%の増益(営業利益率は0.7PTの改善)**となりました。

「BPO」の「年末調整事務代行」は期中に費用計上し、翌期初に売上計上するため、当第4四半期会計期間の販管費率が上昇したものの、顧客需要の回復に合わせ、適切に費用をコントロールし、計上したことで、販管費率を前期比で抑制しております。



売上高  
+23.4%

営業利益  
+29.4%

## 連結 FY2022 前期比較

営業利益同様の要因により、**経常利益は前期比29.7%の増益**となりました。

第1四半期会計期間において、保有する投資有価証券の売却に伴う投資有価証券売却益69百万円を特別利益に計上したこと等により、**親会社株主に帰属する当期純利益は前期比32.1%の増益**となりました。

(百万円)

	FY2021	FY2022	増減額	増減率
売上高	52,366	64,645	12,279	23.4%
売上総利益	18,030	21,460	3,431	19.0%
販管費	10,438	11,637	1,199	11.5%
営業利益	7,592	9,823	2,231	29.4%
営業利益率	14.5%	15.2%	—	0.7PT
経常利益	7,624	9,884	2,261	29.7%
親会社株主に帰属する 当期純利益	5,012	6,622	1,610	32.1%

# FY2022 セグメント業績(2022年1月~12月)

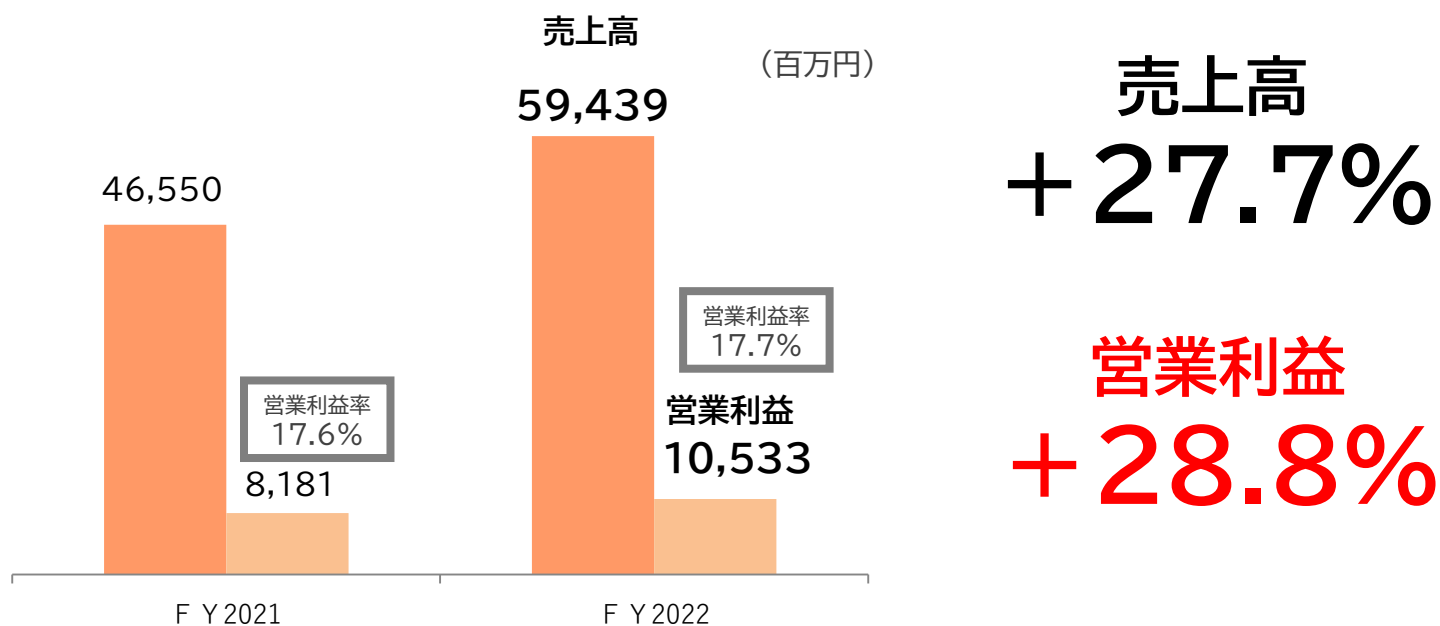


## 短期 FY2022 前期比較

コロナ禍が継続する中でも、コロナ禍前の短期人材需要を超過する案件を獲得できたことを主因とし、加えて、コロナ関連業務に係る官公庁案件等を引き続き獲得できたこと等により、**売上高は前期比27.7%の増収**となりました。

顧客需要の伸長が続き、増収したことを主因として、**営業利益は前期比28.8%の増益(営業利益率は0.1PTの改善)**となりました。

なお、当期における売上総利益は、コロナ関連業務に係る官公庁案件等の影響を除き、且つ、前期実施したBPOにおける売上原価計上方法の見直しの影響を考慮したオーガニックの実績は、コロナ禍前の2019年12月期における同実績を超過しました。



# 短期 FY2022 前期比較(サービス区分別)

(百万円)

		FY2021	FY2022	増減額	増減率
売上高		46,550	59,439	12,889	27.7%
	紹介	4,873	6,206	1,332	27.3%
	BPO	7,090	8,700	1,610	22.7%
	派遣	29,639	35,054	5,414	18.3%
	請負	4,947	9,479	4,533	91.6%
売上総利益		16,100	20,035	3,935	24.4%
	紹介	4,733	5,995	1,262	26.7%
	BPO	4,643	5,527	884	19.0%
	派遣	4,790	5,093	302	6.3%
	請負	1,933	3,420	1,487	76.9%

期を通じて、顧客需要の回復に伴う短期人材需要を獲得できたことで、主力サービスである「紹介」及び「BPO」が増収、且つ、売上総利益増益となりました。

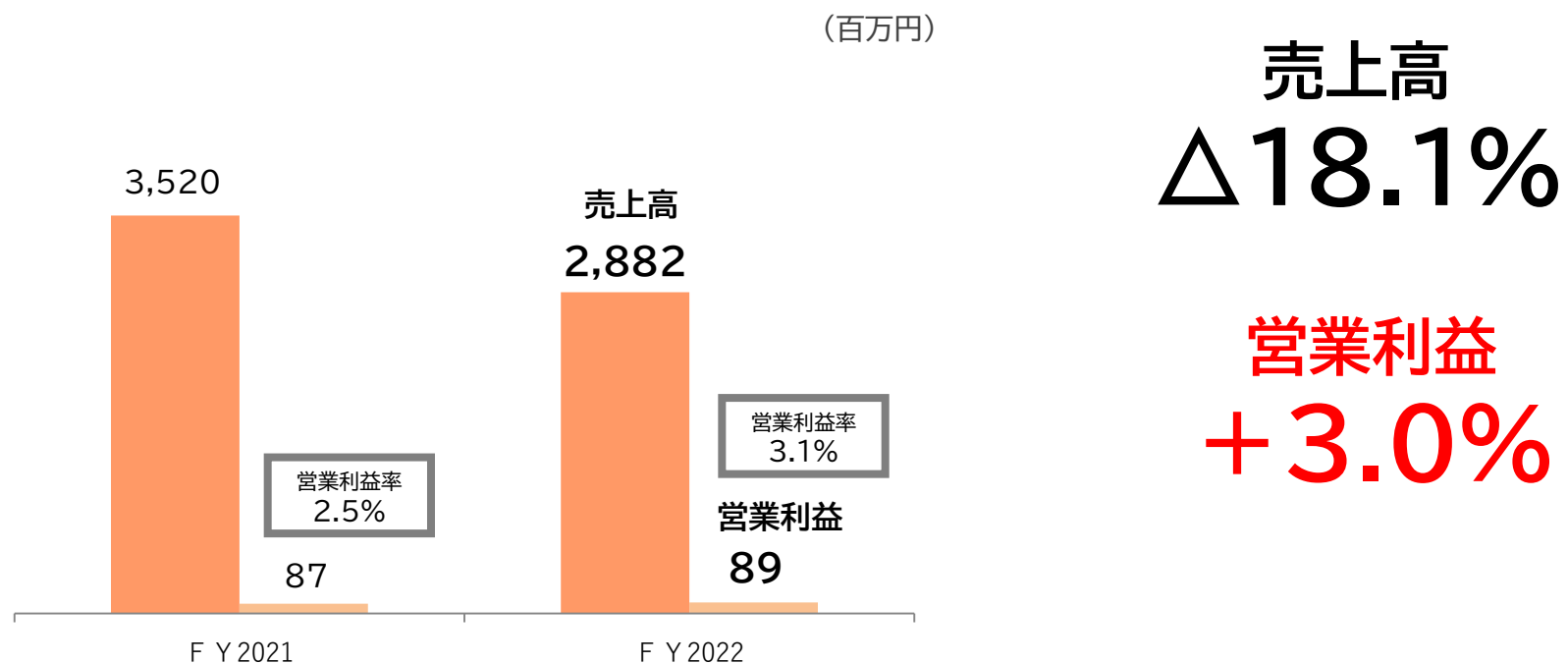
プロ野球の観客動員数が回復し、飲料品販売量が増加したこと及び物流請負案件が伸長したこと、加えて、コロナ関連業務に係る官公庁案件等を引き続き獲得したこと等により「請負」が増収、且つ、売上総利益増益となりました。

物流業・製造業を中心とした長期人材ニーズに応えたこと、加えて、「請負」同様にコロナ関連業務に係る官公庁案件等を獲得した一方で、2022年10月より社会保険の適用範囲が拡大されたことに伴い、当第4四半期会計期間において、派遣スタッフに係る社会保険料の会社負担分が増加したことなどにより、「派遣」の売上総利益は前期比6.3%の増益に留まりました。

## 営業 FY2022 前期比較

主たる事業内容であるインターネット回線販売事業における通信商材の販売動向が低位で推移したため、売上高は前期比18.1%の減収となりました。

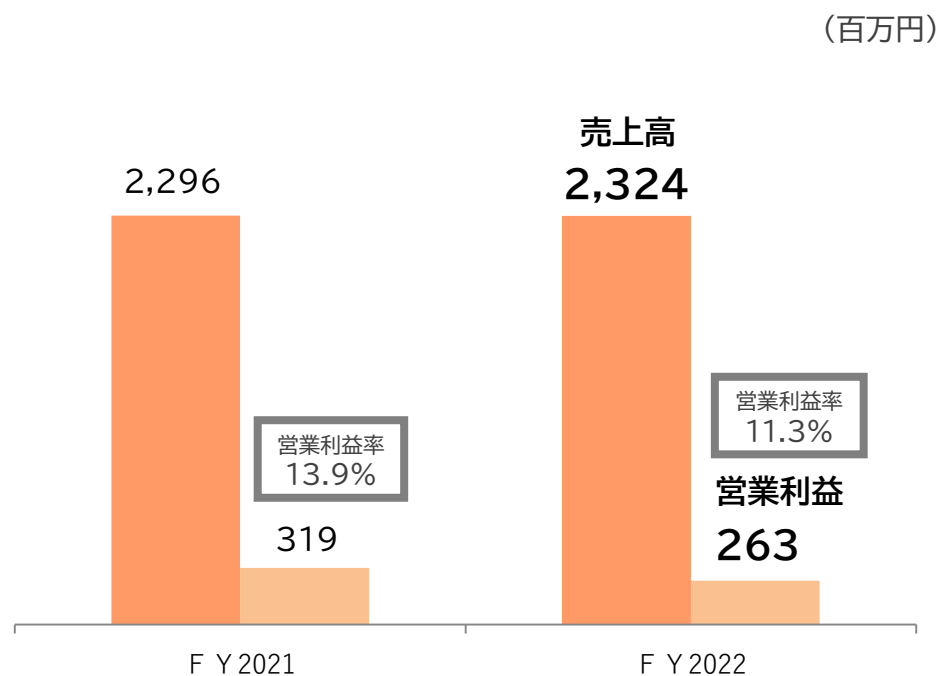
減収したものの、販管費の抑制に努めたことを主因として、営業利益は前期比3.0%の増益(営業利益率は0.6PTの改善)となりました。



## 警備・その他 FY2022 前期比較

常駐警備案件及び臨時警備案件の獲得数を増加させたことで、売上高は前期比1.2%の増収となりました。

増収したものの、前期はオリンピックの高粗利特需があったため、営業利益は前期比17.7%の減益（営業利益率は2.6PTの低下）となりました。



売上高  
+1.2%

営業利益  
△17.7%

# | FY2022 総括

# FY2022 目標及び施策

## 2022年12月期 目標

顧客第一主義のもと、更なる事業の拡大を目指すとともに、周辺サービスの拡充を図る

### 施策①

DXへの投資、既存事業の拡大及び新規事業の開拓など、更なる事業拡大と付加価値の創造に向けた取組の継続

クライアント向けの人材発注システムや各種帳票類のWEB化、登録スタッフ専用サイトである「キャストポータル」のアプリ化等によるサービス改善、DX活用等によるクライアント・スタッフ双方の利便性及び満足度の向上

新規出店の継続(年間10拠点程度)

官公庁営業チーム創設による官公庁案件の獲得強化

物流請負事業の拡大

### 施策②

グループ会社間の連携の強化による事業拡大

全国に拠点網を持つ(株)フルキャストと連携し、(株)フルキャストポーターが提供するドライバー派遣サービスを全国展開

(株)フルキャストグローバル及び(株)Fullcast International並びに(株)フルキャストの連携による特定技能外国人の登録支援サービスを全国展開

各種BPO及び請負案件に対する当社グループ会社間の連携強化

サービスメニューないしはスタッフ就業機会の拡充を目的としたM&Aの継続検討

# FY2022 目標及び施策

## 施策①進捗

当初計画の10店舗を上回る、合計15拠点の新規出店を実施

	上期出店	下期出店
(株)フルキャスト	北海道 室蘭(2/1)、三重県 津(2/1)、奈良県 橿原(2/1)、 大阪府 茨木(2/1)、兵庫県 明石(2/1)、 愛媛県 新居浜(2/1)、宮崎県 延岡(2/1)	山形県 米沢(9/1)、山梨県 富士吉田(9/1)、 静岡県 富士(9/1)、岐阜県 多治見(9/1)、 愛知県 豊田(9/1)、福井県 敦賀(9/1)
(株)トップスポット	福島県 福島(3/1)	北海道 札幌(12/1)

クライアント・スタッフ双方の利便性及び満足度の向上に資するDXの活用を推進

- 登録スタッフ専用サイト「キャストポータル」のアプリ版リリース
- クライアント向け人材発注システムのFSリリース
- 各種帳票類のWEB化等の機能リリースに向けた準備を実施

官公庁営業チームによる営業活動、ノウハウや案件情報の共有、案件獲得及び獲得後の運営サポート等を通じた新たな自治体ニーズの取り込みを実現

(株)フルキャスト、(株)トップスポット及び(株)BODが提供する業務請負サービスの提案により、物流請負事業を拡大

## 施策②進捗

(株)フルキャストの7営業拠点(※)で(株)フルキャストポーターが提供するドライバー派遣サービスの受注体制を構築し、提供エリアを拡大

※ 札幌、仙台、新潟、名古屋、大阪北、岡山、福岡天神

当社グループ会社からの人員提供等、グループ会社間の連携により、各種BPO及び物流請負案件の利益率の向上を実現

不動産業界に専門特化した人材紹介事業を営む(株)ハイフィールドを連結子会社(2022年5月31日)

派遣管理システムを開発提供している(株)クラウドスタッフィングに対する資本業務提携に合意(2022年12月16日)

各施策は一過性のものでなく、中長期的な課題であるという認識の元、今期及び来期以降における効果発揮に向けて、継続して準備、検討を進め、実施してまいります。

# 継続的な取組み

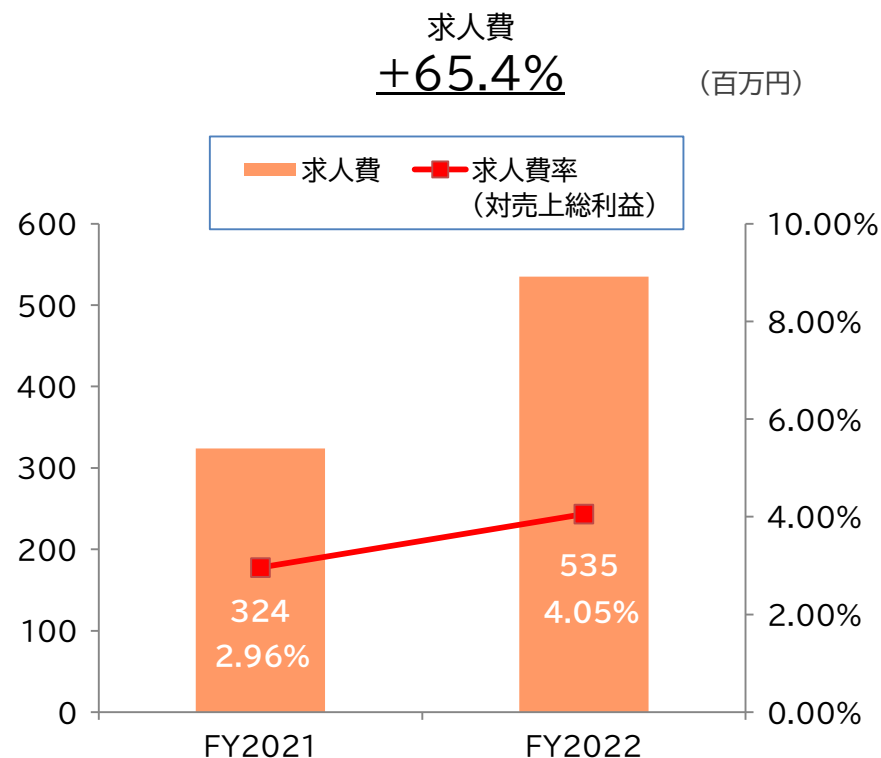
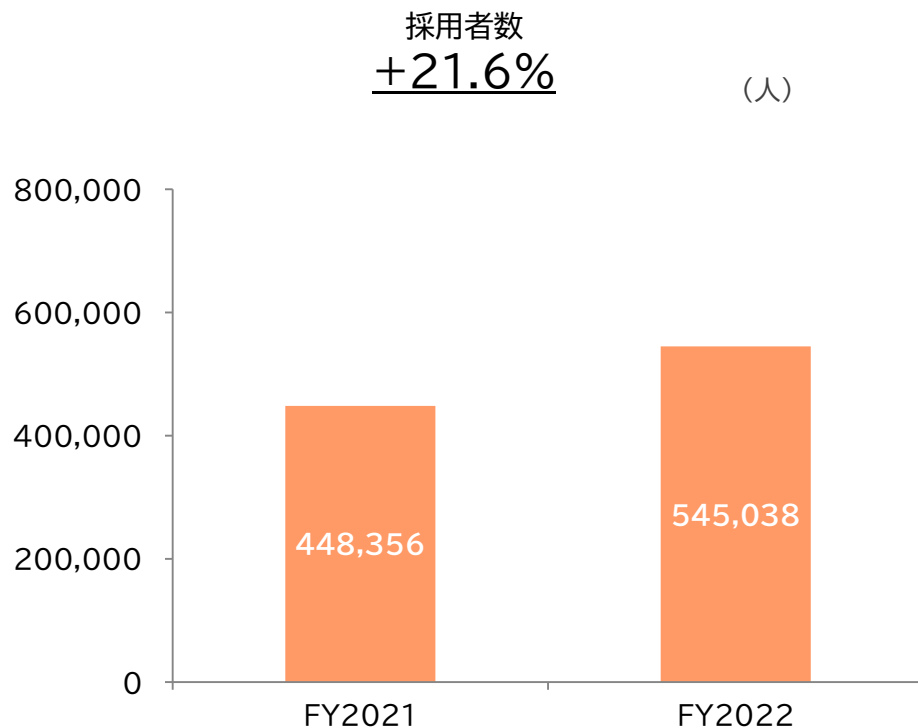
## 取組① 採用力の強化

### 採用者数

顧客需要の回復動向に合わせた採用活動を行った結果、採用者数は545,038人(前期比21.6%増)となりました。

### 求人費

顧客需要の回復動向に合わせた採用活動を行った結果、求人費は前期比で65.4%の増加となりました。また、求人費率(対売上総利益)が1.10PT増加しております。



※ より適切に実態を反映することを目的に、2022年12月期決算より、短期業務支援事業の内、紹介、派遣、請負に関連する領域に範囲を限定し、集計しております。加えて、求人費は、就業希望者の採用に関連する費用に限定し、集計しております。なお、当資料における実績は、いずれも変更後の集計方法に基づいて算出しております。



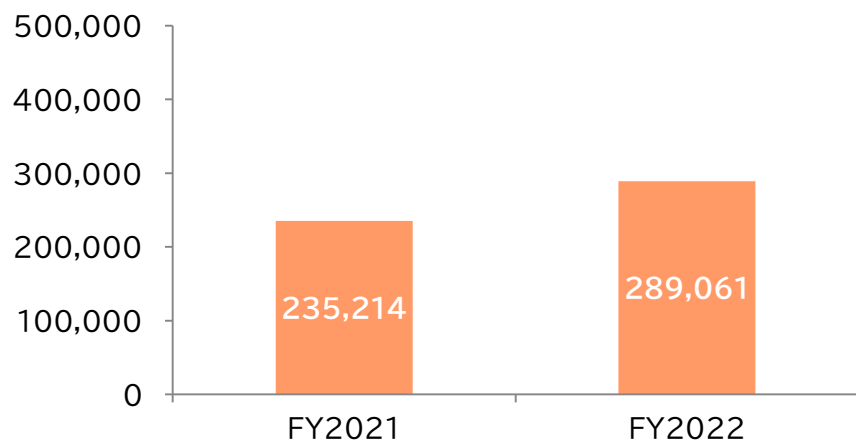
# 継続的な取組み

## 取組② 稼働者数の増加

稼働者数

「紹介」における稼働者数の増加を主因として、稼働者数は前期比22.9%の増加となりました。

稼働者数  
+22.9%  
(人)

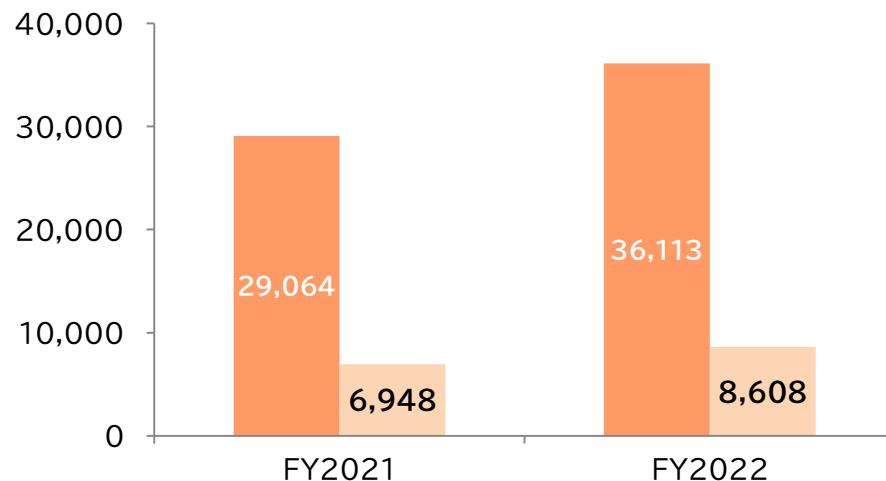


## 取組③ 取引顧客数の増加

取引顧客数

顧客需要の回復基調が継続し、短期業務支援事業の各サービスの取引量が増加したことを主因として、取引顧客数は前期比24.3%の増加、新規取引顧客数は同23.9%の増加となりました。

取引顧客数  
+24.3%  
新規取引顧客数  
+23.9%



## 取組④ 人件費1円当たり売上総利益

	FY2021	FY2022	増減率
人件費1円当たり 売上総利益(円)	3.0	3.1	5.0%

人員を柔軟にコントロールしたことにより、「人件費1円当たり売上総利益」は前期比で5.0%増の3.1円となりました。

# | FY2023 目標及び施策

# FY2023 目標及び施策

## 2023年12月期 目標

事業環境の変化に柔軟に適応できるグループ体制構築と、DXを含めた更なるサービス改善に基づく顧客満足度向上による事業拡大を目指す

### DX関連施策

- クライアント向けの登録手続き及び契約書、各種帳票類WEB化
- WEB人材発注システム及びマッチングシステム改善
- 登録スタッフ専用サイト「キャストポータル」及びアプリアップデート
- RPAを活用した業務効率化推進

新規出店の継続(年間10拠点程度)

官公庁営業部門の地域展開化

グループ顧客情報の共有化及び人材の適材配置

専門特化型人材紹介事業の多業種展開

各種BPO及び物流請負事業の継続的な拡大及びスタッフ人材に係るグループ会社間の連携強化

グループシナジーの拡大を目的としたM&Aの継続検討

各施策は一過性のものではなく、中長期的な課題であるという認識の元、今期及び来期以降における効果発揮に向けて、継続して準備、検討を進め、実施してまいります。

# | FY2023 業績予想

## 連結 FY2023 業績予想

主力事業である短期業務支援事業を中心に、当社グループ業績の更なる伸長を目指してまいります。

2023年12月期通期連結業績予想は、主として、コロナ禍リスクの低減化に伴うリオープンにより、人材需要が一層高まること、また、コロナ関連業務以外の官公庁案件の獲得及び物流請負事業の拡大を織り込んだ前提とし、但し、短期業務支援事業の「派遣」サービスにおいて、社会保険の適用拡大に伴い、社会保険料の会社負担分が増加すること、加えて、コロナ関連業務に係る官公庁案件等が期末に向けて徐々に減少することとしております。

実際の業績等は様々な要因により大きく異なる結果となり得る可能性がございます。

(百万円)

	FY2023 2Q累計期間 業績予想	FY2023 通期 業績予想	FY2022 通期 実績	増減率
売上高	31,065	66,260	64,645	2.5%
売上総利益	10,622	22,310	21,460	4.0%
営業利益	4,700	10,000	9,823	1.8%
経常利益	4,717	10,000	9,884	1.2%
親会社株主に帰属する当期純利益	3,176	6,668	6,622	0.7%
1株当たり当期純利益(円)	-	186.5	183.1	1.9%

(参考)

ROE	-	26.3%	30.6%	▲4.3PT
-----	---	-------	-------	--------

# FY2023 セグメント及びサービス区分別業績予想

短期業務支援事業における主力サービスである「紹介」、「BPO」の更なる伸長に注力する予想値としております。

短期業務支援事業の「請負」の売上高予想値は、プロ野球やプロスポーツ興行の開催頻度が2022年比で増加し、加えて、物流請負案件が相応に伸長する前提としております。また、「派遣」、「請負」のいずれも、コロナ関連業務に係る官公庁案件等の減少を加味した売上高予想値としております。

(百万円)

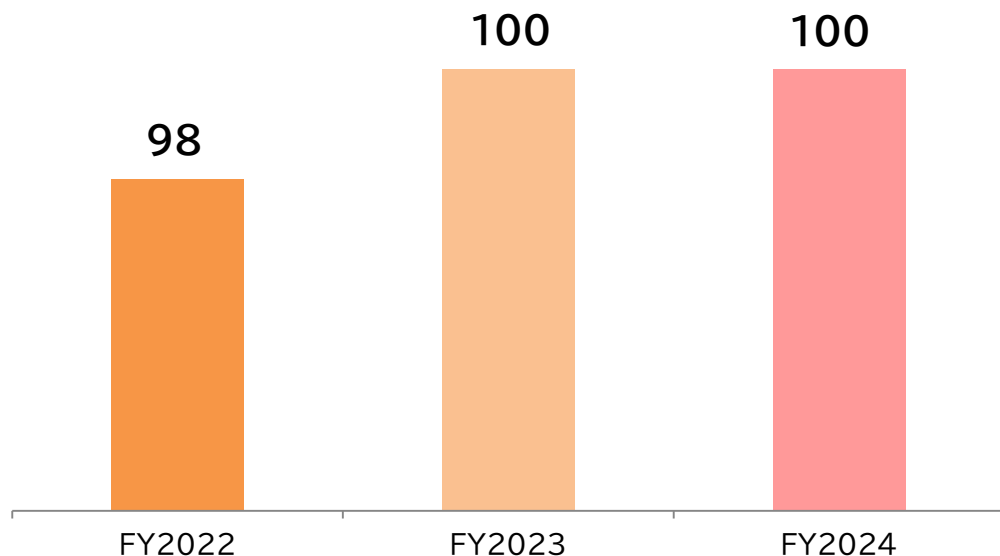
		FY2023 通期 業績予想	FY2022 通期 実績	増減率
短期業務支援事業	売上高	60,891	59,439	2.4%
	紹介	7,342	6,206	18.3%
	BPO	9,902	8,700	13.8%
	派遣	36,284	35,054	3.5%
	請負	7,362	9,479	▲22.3%
営業支援事業	売上高	2,918	2,882	1.3%
警備・その他事業	売上高	2,451	2,324	5.4%

# 中期経営計画 2024の進捗

# 中期経営計画 2024進捗

## 営業利益 (億円)

- 実績
- 業績予想
- 中期経営計画



主要KPIである営業利益は、当社グループの主力事業である短期業務支援事業の牽引及びコロナ関連業務に係る官公庁案件等の獲得により、98億円の実績となりました。

直近の業績動向等を踏まえ、2023年12月期業績予想では、過去最高益を更新し、中期経営計画目標値を前倒して達成する予想値としました。

基本的な経営戦略は変更せず、主力事業である短期業務支援事業の成長に注力し、中期経営計画目標値の達成を目指す方針です。

2024年12月期計画値は、変更していませんが、今期実績を踏まえ、予想値として改めて開示します。



# | 今期及び次期の株主還元について

## FY2022 剰余金の配当(期末配当)及び自己株式の取得

2023年2月10日開催の取締役会において、2022年11月11日に公表した期末配当予想同額となる、1株当たり35円の剰余金の配当(期末配当)を決議いたしました。

### 配当内容

配当内容	期末配当に係る決定額	直近の配当予想 (2022年11月11日公表)	通期実績 (2022年12月期)	前期実績 (2021年12月期)
基準日	2022年12月31日	同左	—	—
1株当たり配当金	<b>35円</b>	35円	58円	44円
配当金の総額	1,264百万円	—	2,094百万円	1,604百万円
効力発生日	2023年3月9日	—	—	—
配当原資	利益剰余金	—	利益剰余金	利益剰余金

# FY2022 剰余金の配当(期末配当)及び自己株式の取得

2023年2月10日開催の取締役会において、公開買付による自己株取得を決議いたしました。

## 自己株式の取得内容

取得方法	取得対象株式の種類	取得し得る株式総数	株式の取得価額の総額	買付け等の期間
公開買付	普通株式	486,000株(上限)	1,218百万円(上限)	2023年2月13日(月曜日)から2023年3月13日(月曜日)まで(20営業日)

## 自己株式公開買付の概要

- 買付価格 ; 1株につき金2,505円
- 買付価格算定の基礎 ; 取締役会開催日(2023年2月10日)の前営業日である2023年2月9日の当社普通株式の終値に対して10%をディスカウントした
- 応募合意株主 ; (株)ヒラノ・アソシエイツ
- 応募合意株主の応募株数 ; 485,900株
- 決済開始日 ; 2023年4月5日(水)

## 総還元性向

	2022年12月期	2021年12月期
総還元性向	50.00%	50.02%

## 次期の配当

当社は、継続的にROE20%以上を実現するため、総還元性向50%の目標を堅持し、株主に対する利益還元を行う方針を継続いたします。機動的な利益還元を行うために、現時点では、配当及び自己株式の取得の両方を選択肢とし、前期比1円増配となる、中間配当:1株につき29円、期末配当:1株につき30円、通期合計:1株につき59円の配当予想としております。

### 配当予想の内容

	第2四半期末 (中間配当)	期末 (期末配当)	合計
基準日	2023年6月30日	2023年12月31日	—
1株当たり配当金	29円	30円	59円
2022年12月期	23円	35円	58円

### ■資本政策の基本的な方針

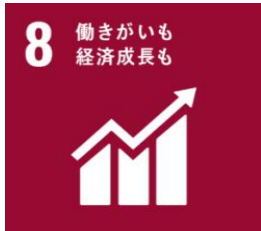
当社グループは「持続的な企業価値向上」を実現するために、適切な資本効率性及び財務健全性を保持することを基本的な方針とします。

- 「企業価値向上」を支える指標として、適切な資本効率性を保持するため、株主還元の目標を総還元性向50%としております。
- ROE20%以上を「企業価値向上」を示す目標指標としております。
- 「企業価値向上」を実現するため、また適切な財務健全性を確保するためDEレシオ上限1.0倍としております。

# (参考)サステナビリティ方針

当社はSDGsの17の目標に対して賛同します。

また、当社の企業理念である、「すべての人をいちばん輝ける場所へ。」を実現していくことで、以下のSDGsの各目標に貢献することを当社の重要課題(マテリアリティ)ととらえております。



## 8. 働きがいも経済成長も

当社グループは、短期間のマッチング機会を就業希望者、雇用希望企業双方に提供し続けることにより、就業希望者における就業機会及び雇用希望企業における労働力を提供し続けます。このことにより、就業希望者における働きがいと雇用希望企業における経済成長に貢献してまいります。



## 5. ジェンダー平等を実現しよう

年齢、性別、属性にとらわれない就業機会を就業希望者に提供することで、ジェンダー平等の実現に貢献してまいります。



## 10. 人や国の不平等をなくそう

国内全域の、かつ、国籍にとらわれない、就業機会を就業希望者に提供することで、人や国の不平等をなくすことに貢献してまいります。



## 9. 産業と技術革新の基盤をつくろう

労働力人口が減少していく、国内の労働環境に対して、当社が、短期間のマッチングサービスを、成長ないしは革新を目指す企業に提供し、必要な労働力を充足させることにより、産業の成長と技術革新の基盤づくりに貢献してまいります。

# (参考)グループ企業一覧

 (株)フルキャスト ホールディングス	グループ全体の資源・戦略の最適化ならびにグループ各社の事業運営の指導	 (株)BOD	データ入力及び受注管理受託・信販審査代行・請求代行及び処理受託・入金管理業務・受発注管理・計上及び経理処理受託を展開
 (株)フルキャスト ビジネスサポート	グループ内各種業務を集約して業務を代行	 (株)HRマネジメント	採用代行/研修支援/人事制度構築/リスクマネジメント、監査/会議運営代行
 (株)フルキャスト	さまざまな事業分野に対する短期人材サービス	 (株)プログレス	事務全般の代行業/アウトソース事業 生命保険、損害保険の事務業務代行業
 (株)トップスポット	地域密着型ブランド、特定地域に特化した短期人材サービス	 ミニメイド・サービス(株)	家事代行サービスを展開
 (株)フルキャストアドバンス	施工、営繕、イベントの企画・運営等の業務請負ならびに受付案内業務における人材サービス及び、常駐・雑踏警備および交通警備等の警備業	 (株)ハイフィールド	不動産業界特化型の人材紹介業
 (株)ワークアンドスマイル	さまざまな業界・業種で発生する人材ニーズに対し、首都圏を中心に“迅速”で“確実”なサービスを展開	 (株)エフプレイン	
 (株)フルキャスト シニアワークス	首都圏(一都三県)に特化した、アクティブシニアを対象とした人材サービス	 (株)エムズライン	コールセンターや代理店網を活用したIT通信商材の販売代理業務等
 (株)フルキャストポーター	ドライバーに専門特化した人材サービス	 (株)FSP	
 (株)おてつだいネットワークス	位置情報を活用した短期人材サービス「おてつだいネットワークス」の運営	 (株)ビート	業務請負を主とする人材総合アウトソーシングサービス
 (株)フルキャストグローバル	外国人を中心とした人材サービスを展開	 (株)デリ・アート	人材アウトソーシング事業
 (株)フルキャスト インターナショナル	即戦力となる特定技能ビザの外国人を紹介する人材紹介サービスを展開	 Advancer Global Limited	東南アジアを中心とした外国人労働者の人材サービス

# 免責事項

- Fullcast Holdings IR資料は情報の提供を目的としており、投資等を勧誘するものではありません。最終的な判断はご自身でお願いいたします。また情報の内容につきましては万全を期しておりますが、内容を保証するものではありません。本文、データなどに関する正確性、信頼性、安全性などから起因する直接的、間接的あるいは程度を問わずこれらの情報によって生じた損害につきましては当社は一切の責任を負いません。Fullcast Holdings IR資料の著作権は当社に属し、当社に無断で転用することを禁じます。

# 注記事項

## <当資料について>

- 当資料では、セグメントである短期業務支援事業の表記を「短期」、営業支援事業を「営業」と一部で記載しております。
- 当資料では、2012年10月1日の労働者派遣法改正法の施行に合わせて開始した、短期業務支援事業における「アルバイト紹介」及び㈱ハイフィールドの不動産業界特化型の人材紹介サービスを「紹介」、「アルバイト給与管理代行」、「マイナンバー管理代行」及び「年末調整事務代行」並びに㈱BODグループのバックオフィス系BPOサービスを「BPO」と、各々サービス名を省略して記載しております。また、労働者派遣法改正法の施行後も継続して行っている契約期間が31日以上「長期派遣」サービスを「派遣」と記載しております。
- 当資料における採用者数、稼働者数、求人費、求人費率は、今回より、短期業務支援事業における就業希望者の採用に関連する領域に範囲を限定し、集計しております。加えて、求人費は、就業希望者の採用に関連する費用に限定し、集計しております。
- 「人件費1円当たり売上総利益」は、小数点以下第2位を四捨五入し表記しております。

## <短期業務支援事業について>

- 2022年12月期第2四半期連結会計期間より、2022年5月31日付けで連結子会社とした㈱ハイフィールドの実績を含めております。同社の実績は「紹介」サービスに計上しております。
- 「BPO」サービスは「アルバイト給与管理代行」、「マイナンバー管理代行」及び「年末調整事務代行」並びに㈱BODグループのバックオフィス系BPOサービスを合算しております。
- 短期業務支援事業セグメントにおけるサービス区分別の数値は参考数値であり、監査法人の監査を受けておりません。

## <営業支援事業について>

- 営業支援事業は、主として「コールセンター事業」、「WEB事業」、「アライアンス事業」及び「エンターテイメント事業」を行っております。
- 「コールセンター事業」及び「WEB事業」並びに「アライアンス事業」は、いずれもインターネット回線の販売業務を行っております。



すべての人をいちばん輝ける場所へ。

【お問い合わせ先】

IR課 : 03 - 4530 - 4830  
URL : <https://www.fullcastholdings.co.jp/ir>  
Email : [IR@fullcast.co.jp](mailto:IR@fullcast.co.jp)